



Centro Integrado de
Tecnologia da Informação

Desafio Geral

(Análise Exploratória de Dados)

Problemática:

Melhorar o Desempenho de Vendas em uma Empresa de Tecnologia

- Descrição do Cenário:

A TechSales Inc., uma empresa de tecnologia, está enfrentando desafios para atingir suas metas de vendas. A empresa utiliza um **sistema CRM** para gerenciar suas interações com clientes, atividades de vendas e oportunidades de negócio. Apesar de ter uma equipe de vendas dedicada, a TechSales Inc. tem encontrado dificuldades para aumentar sua **taxa de conversão** de oportunidades em negócios fechados e **maximizar o valor das vendas**.

Recentemente, a empresa **coletou um conjunto robusto de dados** que inclui informações detalhadas sobre clientes, atividades de vendas, oportunidades de negócio, desempenho da equipe de vendas e características dos produtos oferecidos. A liderança da empresa acredita que, com uma **análise** detalhada desses dados, será possível identificar **padrões e tendências** que possam ajudar a **melhorar o desempenho de vendas** e orientar estratégias mais eficazes.

- Problema a Ser Resolvido:

A TechSales Inc. precisa de sua ajuda para entender os fatores que influenciam o **sucesso das vendas** e identificar **oportunidades de melhoria**. A empresa quer respostas para perguntas do tipo:

1. Quais são os principais fatores que determinam se uma oportunidade será ganha ou perdida?
2. Quais produtos têm maior impacto nas vendas e como podemos otimizar nosso portfólio de produtos?
3. Como o desempenho das diferentes equipes de vendas varia e o que podemos aprender com as equipes de melhor desempenho?
4. Quais características dos clientes estão mais associadas a negócios bem-sucedidos?

Obs importante: Essas perguntas acima servem para nortear vocês mas **não queremos que se limitem a isso!** Podem/Devem buscar trazer outros insights que julguem importantes.

- Entregáveis:

- Notebook executado com o código em python e devidamente comentado para ser usado na apresentação técnica.
- Apresentação não-técnica para comunicar os resultados e insights da análise, em formato livre, para ser apresentada para o CITi. Apesar do formato ser livre, recomendamos que se preocupem em deixar a apresentação fluida e de fácil compreensão para os membros do CITi, é recomendado fazer slides ou um relatório. (5 minutos para apresentação e 10 minutos para sabatina)